

BAB I

PENDAHUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Bank syariah mempunyai fungsi berbeda dengan bank konvensional, fungsi bank syariah juga merupakan karakteristik bank syariah. Empat fungsi bank syariah yaitu sebagai manajer investasi, sebagai investor yang berhubungan dengan pembagian hasil usaha yang dilakukan oleh bank syariah, sebagai fungsi sosial, dan jasa keuangan atau perbankan (Wiroso, 2005:4-5).

Dalam kegiatannya, Bank berhubungan langsung dengan masyarakat yang dalam hal ini dikenal dengan hubungan antara bank dengan nasabah. Eksistensi bank sangat tergantung pada bagaimana kepercayaan yang diberikan oleh pihak nasabah secara khusus dan masyarakat secara umum yang akan mempercayakan dana maupun jasa lainnya terhadap Bank tersebut. Oleh karena itu, setiap Bank harus menjaga kepercayaan pihak nasabah maupun masyarakat yang akan atau sedang menggunakan produk-produk maupun jasa yang diberikan oleh Bank tersebut. Hal tersebut pula yang diterapkan di Bank syariah Mandiri, yaitu salah satu Badan Usaha Perbankan di Indonesia (Tukasensera, 2016)

Pemasaran memberi perhatian pada produk dan jasa-jasa perusahaan, keinginan dan kebutuhan konsumen, dan kegiatan-kegiatan para pesaing. Bauran pemasaran merupakan satu dari sekian konsep yang paling *universal* yang telah dikembangkan dalam pemasaran. Kebanyakan pembahasan mengenai pemasaran memusatkan perhatian sekitar empat komponen kunci bauran pemasaran, yang disebut 4P. Komponen ini meliputi : Produk, Harga, Promosi, dan Tempat (Payne, 2000:27-28).

Sebagai salah satu bentuk dari perkembangan perbankan syariah di Indonesia, Gadaai Emas Bank Syariah Mandiri hadir untuk mewujudkan keinginan sebagian masyarakat muslim yang menginginkan sistem perbankan syariah yang

sehat dan terpercaya untuk memenuhi kebutuhan mereka terhadap layanan jasa dengan prinsip syariah.

Gadai Emas Bank Syariah Mandiri merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Syarat dan ketentuan yang mudah, biaya pemeliharaan yang terjangkau, serta kenyamanan pelayanan yang diberikan merupakan sedikit dari banyak keunggulan yang ditawarkan oleh Gadai Emas Bank Syariah Mandiri.

Atas dasar inilah yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian tentang strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Bima dan hasilnya disusun dalam Tugas Akhir (TA) dengan judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN GADAI EMAS DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI (PERSERO) Tbk. KANTOR CABANG BIMA.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka penulis mengambil rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme produk pembiayaan gadai emas di Bank PT. Syariah Mandiri Cabang Bima?
2. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan gadai emas di Bank PT. Syariah Mandiri Cabang Bima?

1.3. Batasan Masalah

Agar permasalahan tidak terlalu meluas dari latar belakang permasalahan yang telah di uraikan diatas, maka penelitian ini hanya dibatasi pada bagaimana mekanisme produk pembiayaan gadai emas di PT.Bank Syariah Mandiri Cabang Bima beserta strategi pemasaran produk pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang .

1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.4.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah :

- a. Untuk mengetahui mekanisme produk pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Bima.
- b. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Bima.

1.4.2. Kegunaan Penelitian

a. Bagi Bank

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan sebagai pertimbangan bagi pihak bank untuk meningkatkan kualitas pelayanan terkait produk-produk dan jasa khususnya produk pembiayaan gadai emas pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bima .

b. Bagi Lembaga

- 1) Sebagai masukan untuk menjadi bahan evaluasi terkait relevansi antara kurikulum yang dilaksanakan dengan kenyataan yang ada pada dunia kerja.
- 2) Sebagai bahan revisi atau informasi tambahan bagi program DIII Keuangan dan Perbankan.

c. Bagi Mahasiswa

- 1) Untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh Gelar Ahli Madya di Universitas Muhammadiyah Malang;
- 2) Dapat mengetahui mekanisme produk pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Bima secara khusus.
- 3) Memberikan informasi dan wawasan untuk menambah keterampilan di dunia perbankan dan sebagai bekal untuk terjun di dunia kerja pada bidang serupa.